



Wyniki Finansowe Po 2. Kwartale 2008 Roku

CZAS NA DWUCYFROWY WZROST DZIĘKI JAKOŚCI

Warszawa, 1 Sierpnia 2008

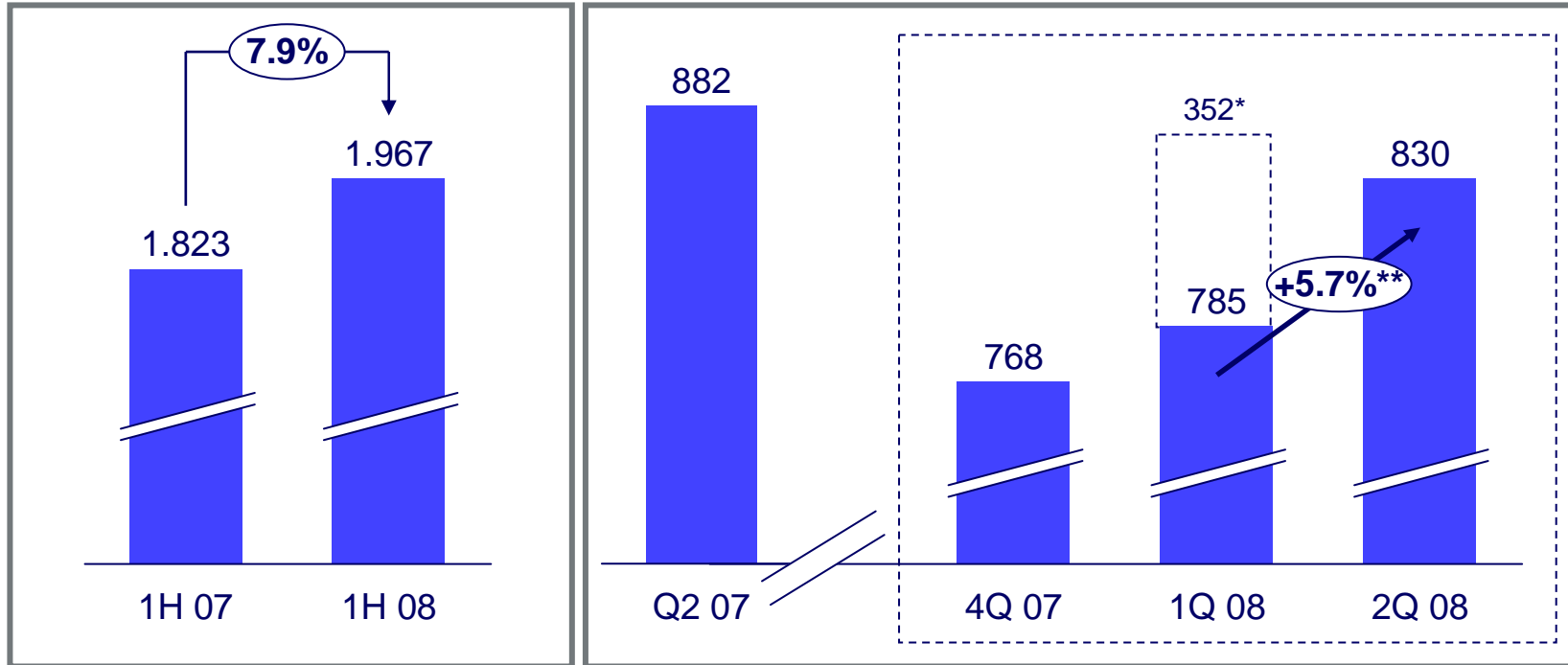
 UniCredit Group

AGENDA

- **Wyniki Finansowe Po 2. Kwartale 2008**
- 2008-2010 Strategia Rozwoju – Kluczowe zagadnienia

Zysk Netto

Zysk Netto (mln zł)

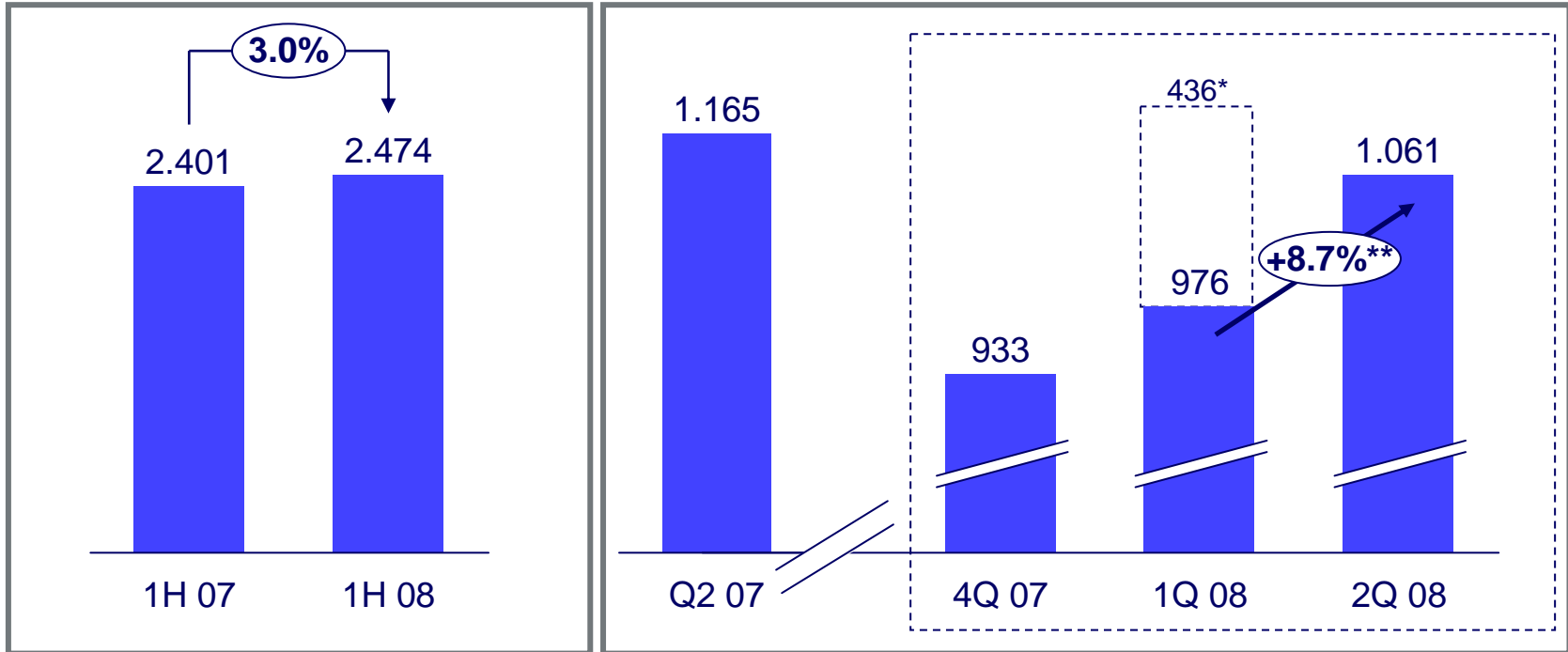


- Zysk Netto wzrósł o 5.7% do 1. kwartału na finiszu integracji
- 1H/1H wzrost o 7.9% dający wysoką dochodowość potwierdzoną wskaźnikiem ROE wynoszącym 24.1%

Wyniki 2007 w warunkach porównywalnych
 1 Półrocze zawiera ok. 144 mln zł zysku netto ze sprzedaży CU PTE
 * - zysk ze sprzedaży części bankowości inwestycyjne CDMj
 ** z wyłączeniem sprzedaży części bankowości inwestycyjne CDMj

Zysk operacyjny

Zysk operacyjny (mln zł)



- Przyspieszenie wzrostu widoczne także na zysku operacyjnym +8.7% Q2/Q1
- Wzrost 1H/1H o 3% potwierdza wysoką efektywność, wspieraną wskaźnikiem Cena/zysk na poziomie 43%

Wyniki 2007 w warunkach porównywalnych

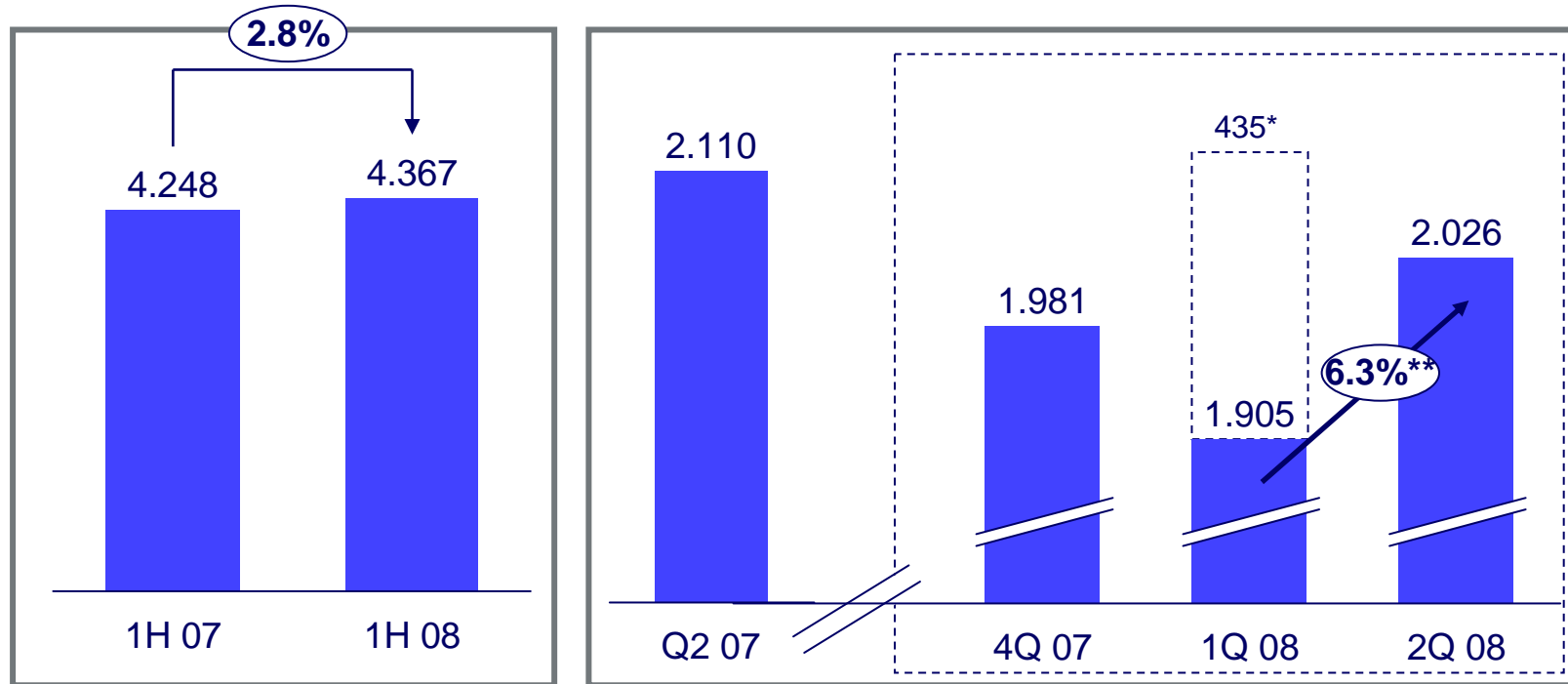
1 Półrocze zawiera ok. 144 mln zł zysku netto ze sprzedaży CU PTE

* - zysk ze sprzedaży części bankowości inwestycyjne CDMj

** z wyłączeniem sprzedaży części bankowości inwestycyjne CDMj

Dochody

Dochody (mln zł)



- Dochody pokazują wzrost o 6.3% Q2/Q1 pomimo negatywnych trendów na rynku kapitałowym i koncentrację uwagi na końcowym etapie integracji
- 1H/1H wzrost dochodów o 2.8%

Wyniki 2007 w warunkach porównywalnych

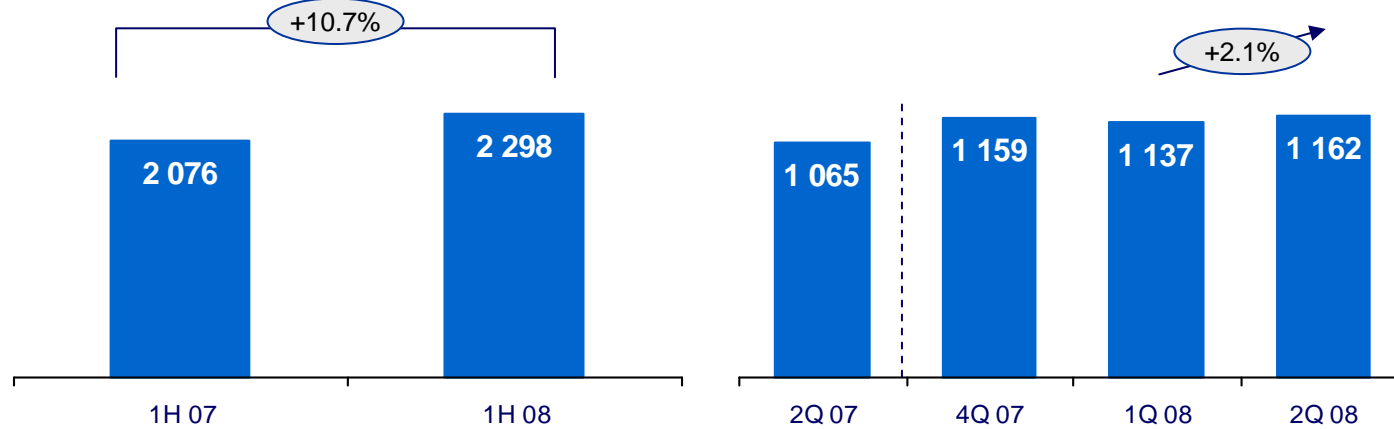
1 Półrocze zawiera ok. 144 mln zł zysku netto ze sprzedaży CU PTE

* - zysk ze sprzedaży części bankowości inwestycyjne CDMj

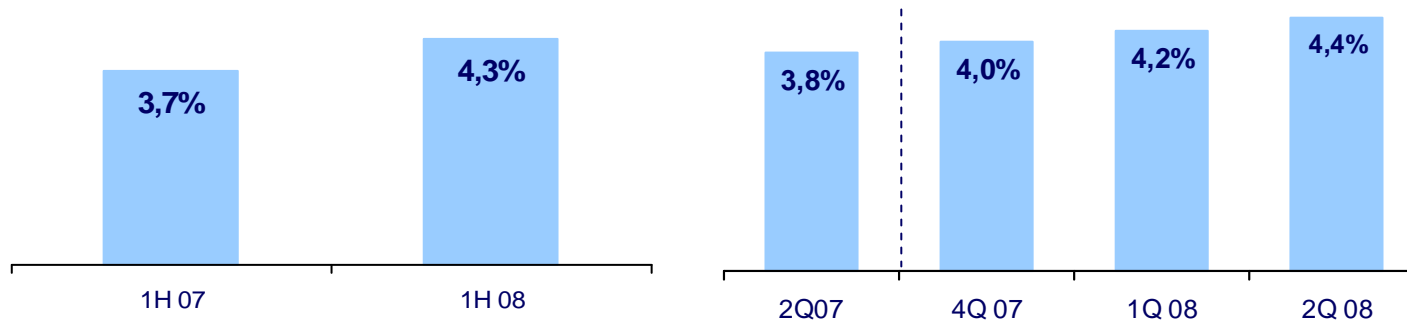
** z wyłączeniem sprzedaży części bankowości inwestycyjne CDMj

Wynik odsetkowy netto i marża odsetkowa netto

Wynik odsetkowy netto (mln zł)



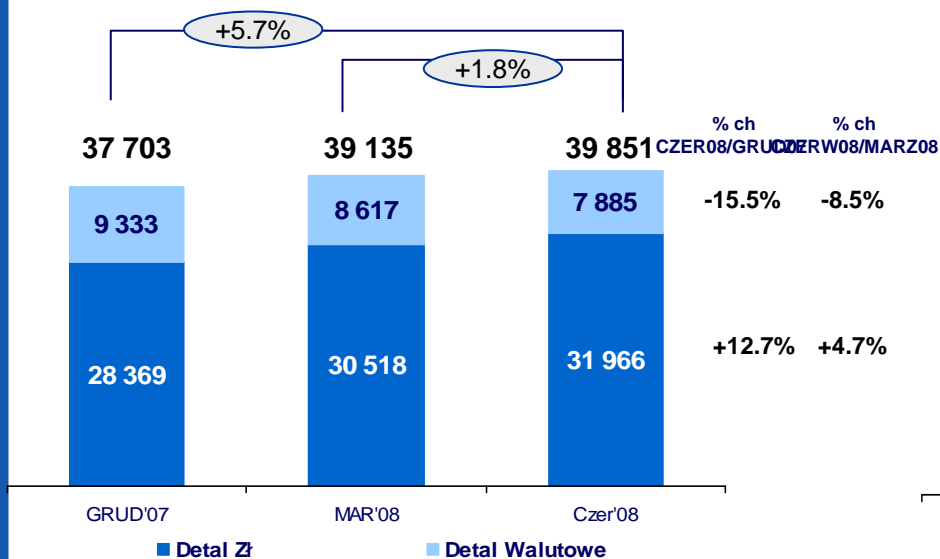
Marża odsetkowa netto



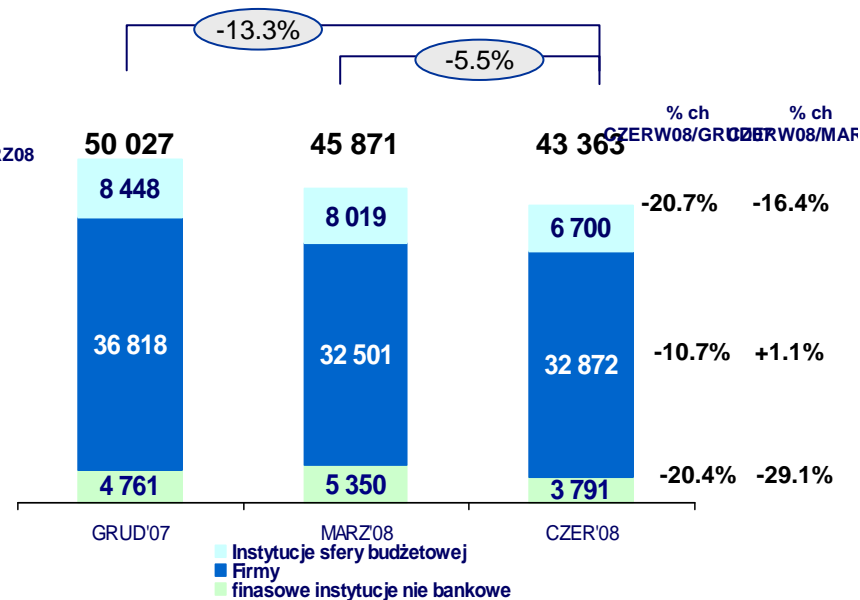
■ Wynik odsetkowy netto wzrósł o 2.1% Q2/Q1 dzięki depozytom i większej różnorodności aktywów

Depozyty detaliczne i korporacyjne

Depozyty detaliczne* (mln zł)



Depozyty korporacyjne* (mln zł)

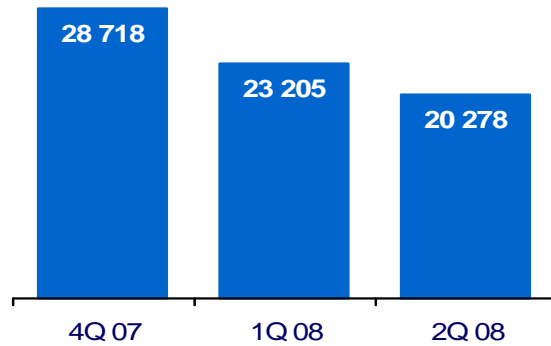


- Depozyty złotowe wzrosły o 12.7% od początku roku, w tym czasie depozyty walutowe były dotknięte umacniającym się złotym
- Całkowite depozyty korporacyjne spadły o 5.5% Q2/Q1, pod wpływem obniżki depozytów nie bankowych instytucji finansowych i depozytów sfery budżetowej

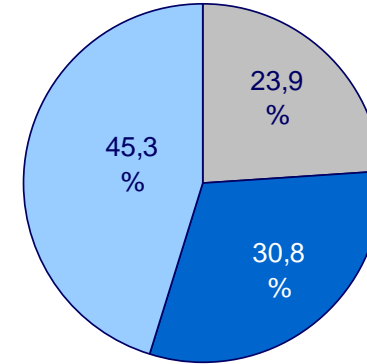
* Tylko Bank

Fundusze Inwestycyjne

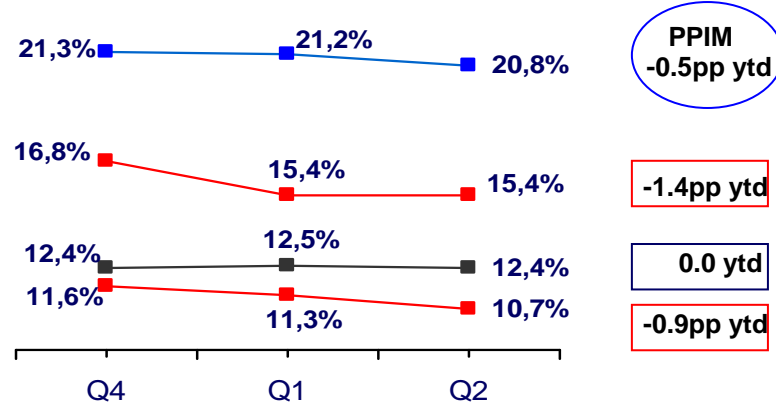
Struktura aktywów (mln zł)



2Q 2008 Struktura aktywów funduszy inwestycyjnych



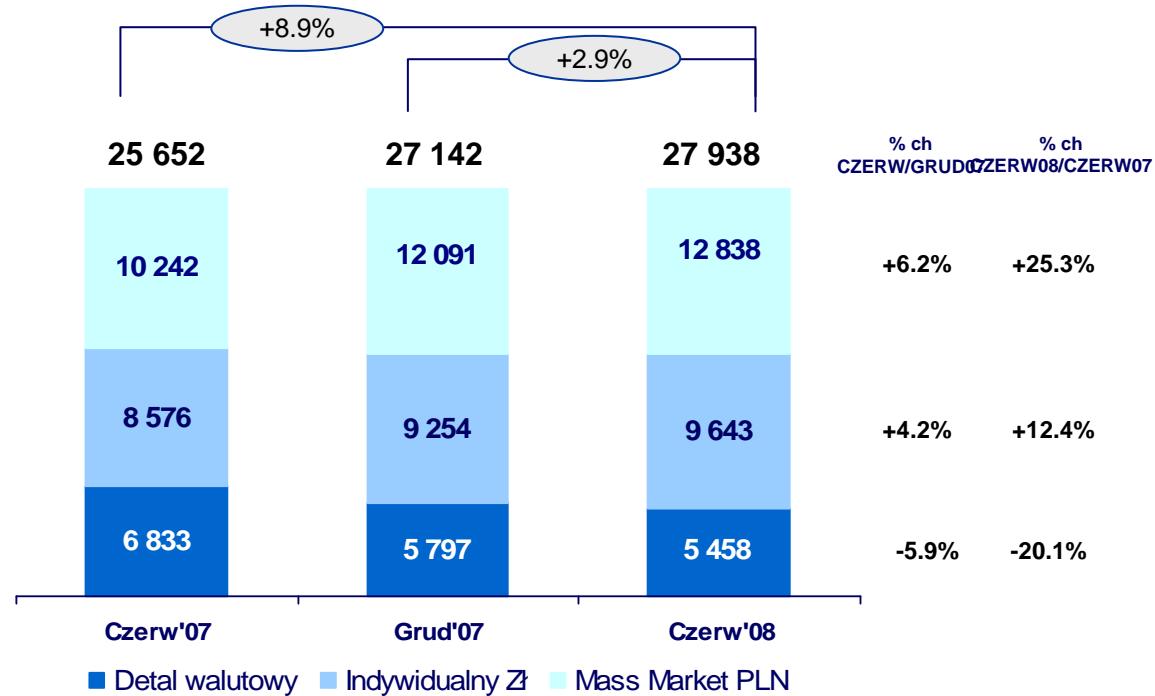
Rozwój zmiany udziałów w rynku – Główni gracze



■ Zarządzane aktywa na poziomie 20.2 mld zł, narażone na nieprzychylnie warunki na rynku kapitałowym, w połączeniu z umiarkowanym spadkiem udziału w rynku w porównaniu do kluczowych konkurentów

Pożyczki

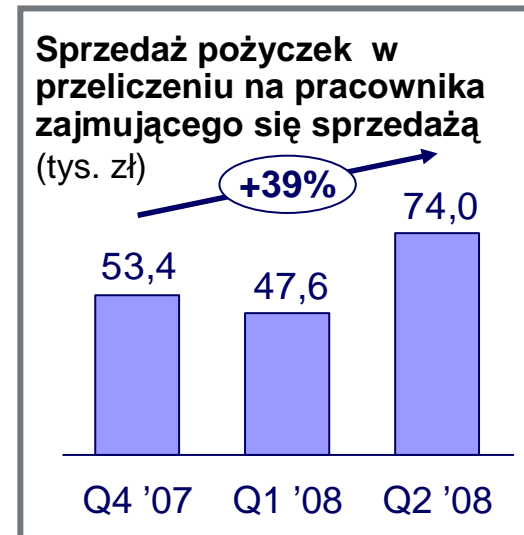
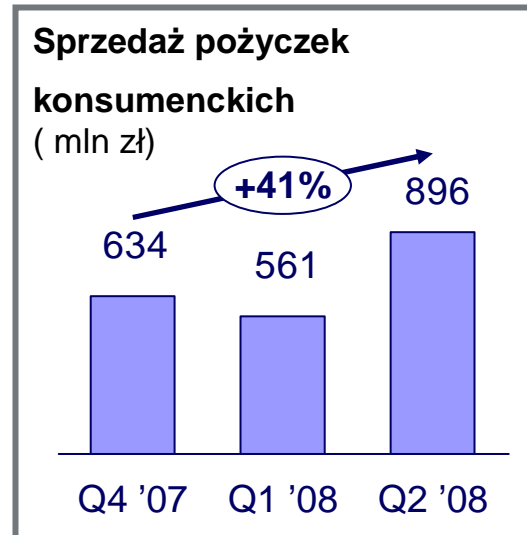
Pożyczki detaliczne* (mln zł)



■ Pozytywna dynamika pożyczek detalicznych w PLN, ze wzrostem o 25% rok do roku, możliwa głównie dzięki pożyczką konsumpcyjnym.

* Tylko Bank

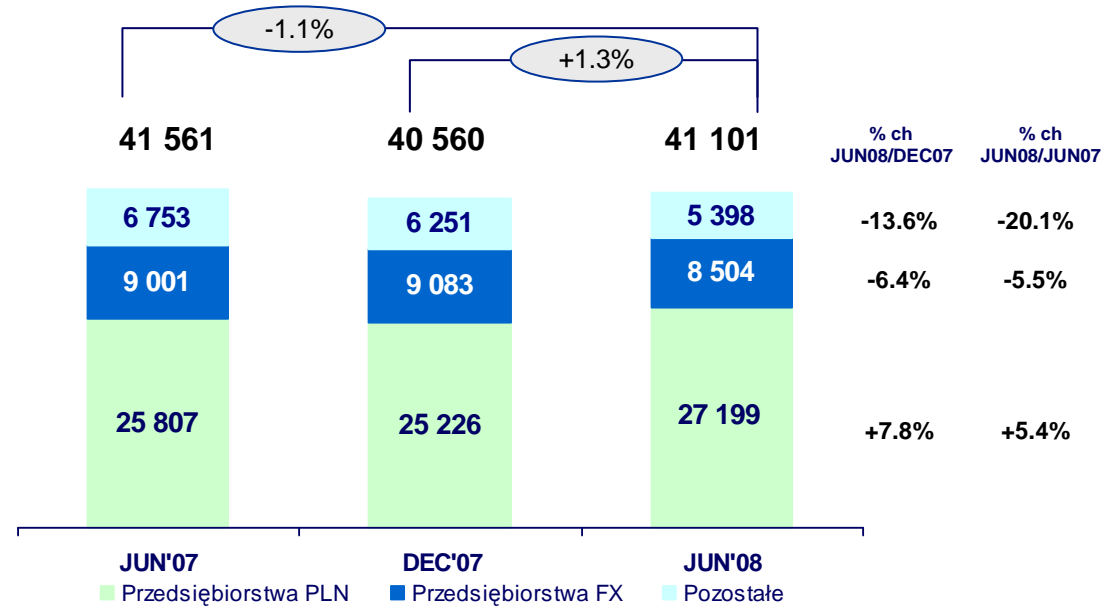
Pożyczki konsumenckie



- Sprzedaż w 2. kwartale prawie się podwoiła w stosunku do pierwszego.

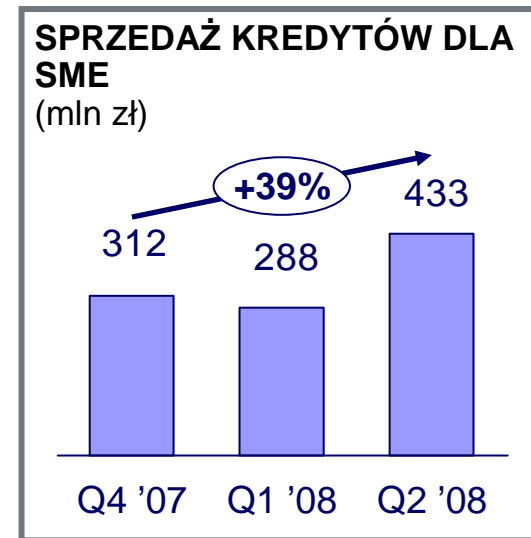
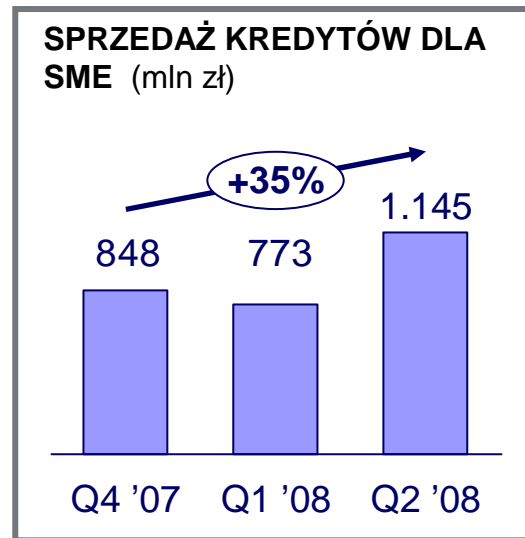
KREDYTY

KREDYTY KORPORACYJNE* (mln zł)



■ Wzrost kredytów dla przedsiębiorstw o 1,3 % od początku roku, w tym złotych o 7.8% od początku roku

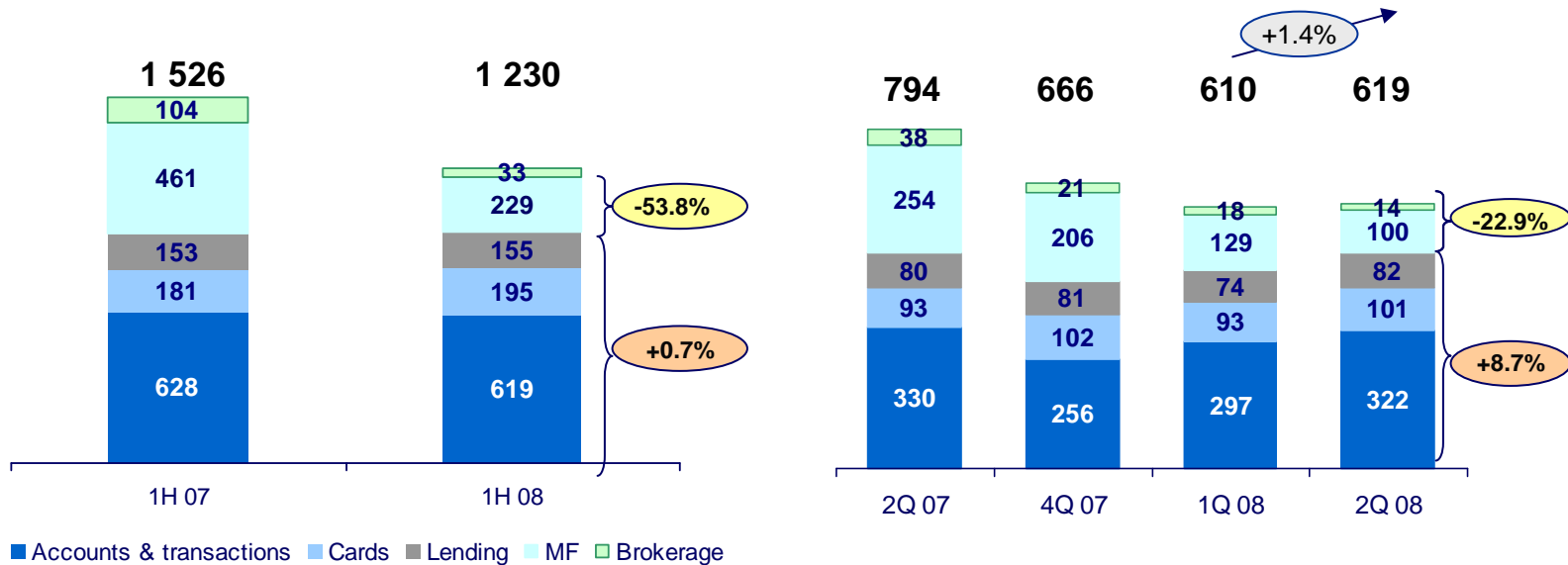
SZYBSZY WZROST W KREDYTACH DLA SME



- Wzrost sprzedaży kredytów dla SME o 35% od początku roku

WYNIKI Z OPŁAT I PROWIZJI

WYNIKI Z OPŁAT I PROWIZJI (mln zł)



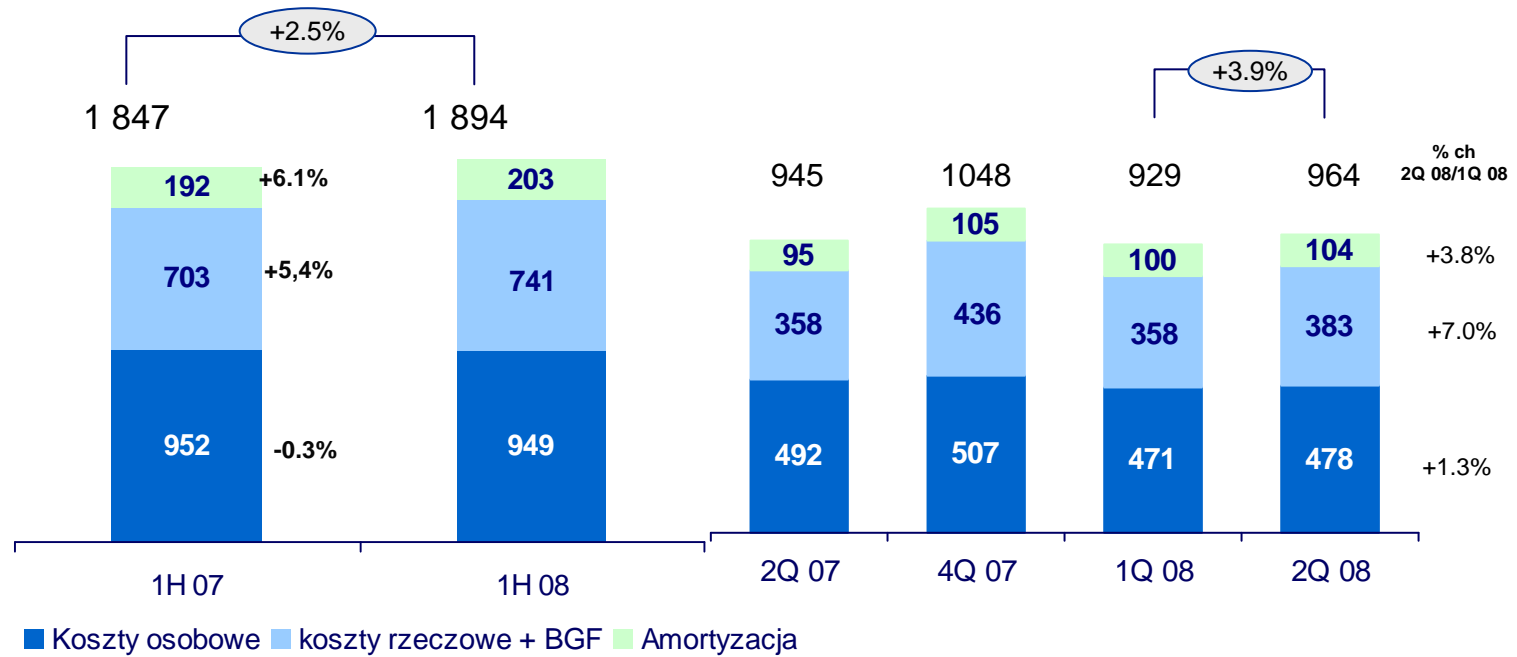
■ Wzrost wyniku z tytułu opłat o 1.4% Q2/Q1 dzięki wzrostowi opłat w bankowości komercyjnej o 8.7% Q2/Q1, pomimo spadku z tytułu opłat na rynku kapitałowym

Wyniki 2007 w warunkach porównywalnych

○ - zw. z rynkiem kapitałowym ○ - zw. z bankowością komercyjną

KOSZTY

KOSZTY DZIAŁANIA (mln zł)

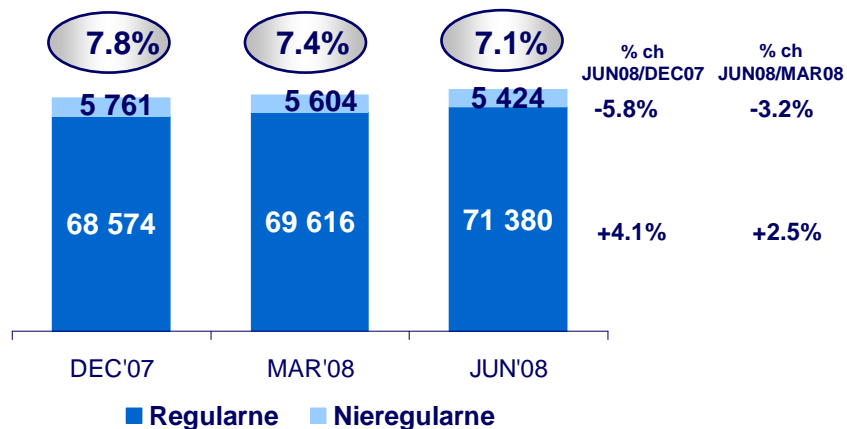


■ Wzrost kosztów o 2,5% 1H/1H pomimo poniesionych kosztów integracji uzyskany dzięki efektowi synergii

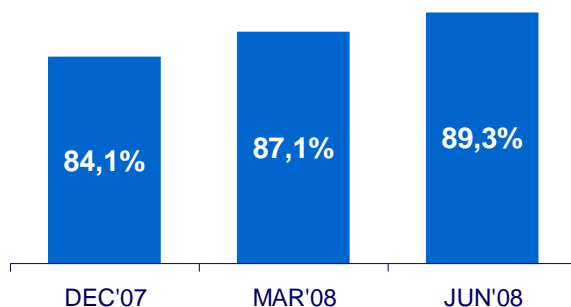
Wyniki 2007 w warunkach porównywalnych

JAKOŚĆ AKTYWÓW

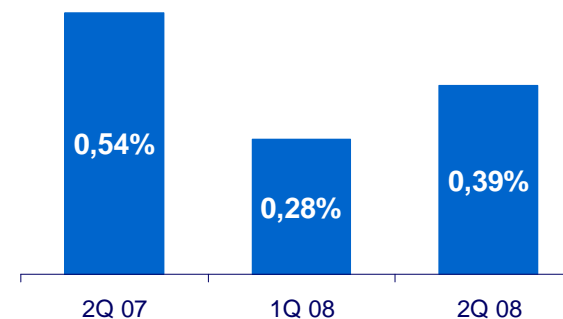
KREDYTY NIEREGULARNE



WSKAŹNIK POKRYCIA REZERWAMI



KOSZTY RYZYKA



- Dalsza poprawa jakości aktywów dzięki efektywnemu zarządzaniu ryzykiem i korzystnym warunkom ekonomicznym
- Dalszy wzrost wskaźnika pokrycia rezerwami do 89.3%

PODSUMOWANIE

- Wyniki potwierdzają wysoką zyskowność, z ROE na poziomie 24%, oraz efektywność ze wskaźnikiem C/I na poziomie 43%
- Konsolidacja przychodów z wyniku odsetkowego netto rosnącego dzięki aktywniejszej działalności bankowej, pomimo silnej presji na przychody z części kapitałowej
- Wyniki Q2 sygnalizują zakończenie procesu integracji i położenie nacisku na działalność biznesową dzięki strategii rozwoju

AGENDA

- WYNIKI FINANSOWE 2Q 2008
- **2008-2010 STRATEGIA ROZWOJU – KLUCZOWE ZAGADNIENIA**

PODSUMOWANIE – FILARY ROZWOJU

- 1** Polska gospodarka na dobrej drodze do podtrzymania wzrostu nawet w czasach niepewności rynkowej
- 2** Pekao gotowe do osiągnięcia korzyści z zakończonej integracji, wzmacniających zyskowność oraz pozycję rynkowego lidera
- 3** Dalszy rozwój oferty produktowej dzięki koncepcji wyspecjalizowanych fabryk produktowych
- 4** Silna koncentracja na zadowoleniu klientów i pracowników, umożliwiającą dalszy rozwój

DOBRE WARUNKI MAKROEKONOMICZNE

SCENARIUSZ MAKRO	2007A	2008F	2010F
PKB r/r % ch	6.5	5.2	4.7
Wzrost inflacji (średni) %	2.5	4.2	2.3
WIBOR 3M (średni) %	4.7	5.9	4.9

SYSTEM BANKOWY – WOLUMENY (PLN mld.)	2007A	CAGR* 2007-2010
Oszczędności	632.5	8.1%
Depozyty	497.7	7.2%
Fundusze Inwestycyjne	134.8	11.2%
Kredyty	469.6	12.9%

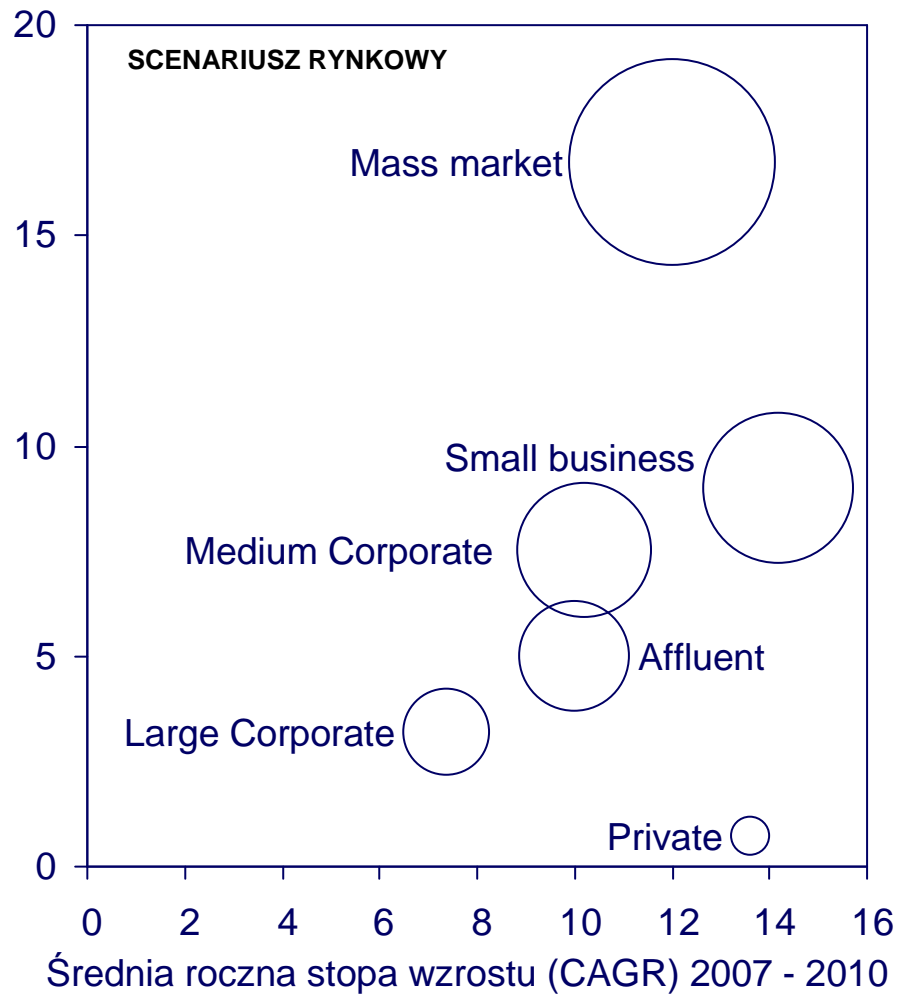
- Prężny wzrost PKB na poziomie pomiędzy 4.7% i 6.5% w ciągu najbliższych 3 lat
- Spodziewany powrót rynków kapitałowych do równowagi pozwoli na redukcję stóp procentowych i zwrot na rynku produktów inwestycyjnych

* CARG - Średnia roczna stopa wzrostu

WZROST PRZYCHODÓW, NA KTÓRY SKŁADA SIĘ DZIAŁALNOŚĆ WSZYSTKICH SEGMENTÓW

1

Przychody w podziale na segmenty



- Rynek detaliczny i MSP mają kluczowy wpływ na przychody

- Segmenty Klienta Zamożnego i Private Banking zapewniają największe zwroty związane z zarządzaniem ryzykiem

- Duże możliwości w bankowości transakcyjnej i cash management dla Klientów korporacyjnych

... POZWALA WYZNACZYĆ AMBITNE CELE DLA BANKU PEKAO NA LATA 2007-2010

2

	2010
Przychody (CAGR* '07-'10)	~ 10%
C/I Ratio** (%)	< 40%
ROE (%)	> 25%
Koszt ryzyka (%)	~ 0.5%
EVA*** (CAGR '07-'10)	~ 14%
RWA**** (CAGR '07-'10), Basel II	~ 9%

100 nowych oddziałów będzie wspierać wzrost przychodów

- Wzrost przychodów powyżej rynku
- Dyscyplina kosztowa
- Maksymalizacja EVA przy wzroście ponad przychody i RWA ...
- ... umacnia pozycję lidera na polskim rynku

Stopka prezentacji

* CARG - Średnia roczna stopa wzrostu

** C/I Ratio – Współczynnik kosztów do dochodów

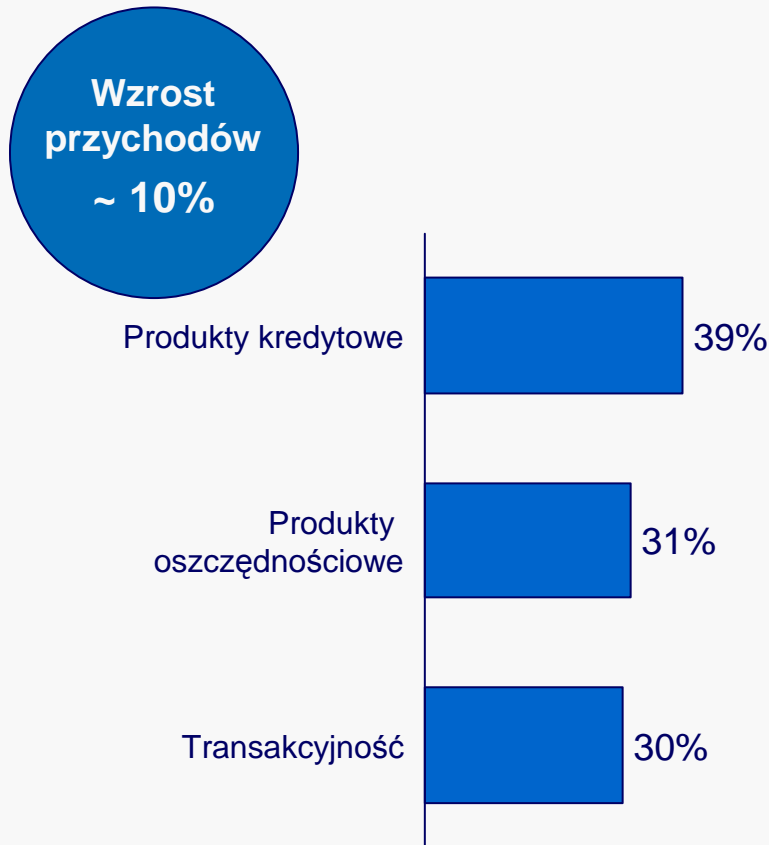
*** EVA – Ekonomiczna Wartość Dodana

**** RWA – Aktywa Ważone Ryzykiem

WYSOKI WZROST ZAPEWNIONY PRZEZ ZRÓWNOWAŻONY ROZWÓJ WSZYSTKICH KLUCZOWYCH GRUP PRODUKTÓW

3

WZROST PRZYCHODÓW W PODZIALE NA PRODUKTY



KLUCZOWE CZYNNIKI WZROSTU

- Dalsza sprzedaż **kredytów konsumpcyjnych i hipotecznych z ubezpieczeniem (CPI)**, wspierana przez specjalizację
- **Poszerzanie oferty produktowej** ze szczególnym uwzględnieniem wyższego segmentu Klientów Zamożnych i Private Banking
- Maksymalne wykorzystanie potencjału w zakresie **cash management i kart**

KLUCZOWE CZYNNIKI WZROSTU – PRODUKTY KREDYTOWE

3.1

FINANSOWANIE GOSPODARSTW DOMOWYCH

Nowe kredyty konsumpcyjne i hipoteczne > 15 mld

- Specjalny projekt mający zapewnić dostarczenie najwyższej klasy produktów i usług poprzez maksymalizację korzyści z **wyspecjalizowanego podejścia**
- Specjalistyczny **system scoringowy**
- **Cross-selling** w oparciu o profilowanie klientów oraz specjalne kampanie przed-sprzedażowe we wszystkich dostępnych kanałach
- **Zaawansowane szkolenia dla sił sprzedażowych**

KREDYTY DLA MSP

Nowe kredyty dla MSP > 5 mld

- **Segmentacja klientów w oparciu o potencjał wzrostu wartości** podstawą dla celowanych kampanii/produktów
- Specjalny “**mechanizm akwizycji**” (oparty np. na współpracy z partnerami)
- **Nowy proces kredytowy** oparty na automatyzacji scoringu przystosowanej do warunków lokalnych (decyzja 1 do 2 dni)

KLUCZOWE CZYNNIKI WZROSTU – PRODUKTY OSZCZĘDNOŚCIOWE

3.2

DEPOZYTY

Wzrost wolumenu
> 30 mld

- Wprowadzenie **nowych produktów**
 - Wysoko dochodowy rachunek depozytowy z ubezpieczeniem
 - Nowa bankowość internetowa
 - Nowy rachunek oszczędnościowy
 - Rozszerzenie funkcjonalności e-lok@ty
 - Wzbogacenie oferty rachunków bieżących

FUNDUSZE INWESTYCYJNE

Wzrost wolumenu
> 20 mld

- **Rozwiązania na miarę** dla każdego segmentu Klientów
- **Standaryzacja i dostosowanie do potrzeb Klientów wybranych rachunków** dla wyższego segmentu Klientów Zamożnych i HNWI*
- Ciągły rozwój produktów

KLUCZOWE CZYNNIKI WZROSTU – TRANSAKCYJNOŚĆ

3.3

**BANKOWOŚĆ
TRANSAKCYJNA**Wzrost przychodów
~10%

- **Automatyzacja obsługi gotówki** ułatwiająca korzystanie z debetów w kontach klientów
- Wprowadzenie nowych rozwiązań **Cash Pooling** – różne waluty na rynku lokalnym oraz obsługa transakcji międzynarodowych
- Wprowadzenie systemu płatności **wewnętrznych** mającego na celu ułatwienie rozliczeń pomiędzy firmami – klientami Banku

KARTYWzrost przychodów
>15%

- Dalsze wzbogacanie funkcjonalności **kart w obiegu** dzięki wprowadzeniu nowej platformy IT dla kart
- **Nowe programy lojalnościowe**
- Wprowadzenie kart rozliczanych w **walutach obcych** (EUR i USD)

PROJEKTY ZWIEKSZAJĄCE EFEKTYWNOŚĆ

3.4

- **Nowa platforma sprzedażowa** obejmująca cały proces sprzedaży i ograniczająca funkcje administracyjne związane ze sprzedażą
- **Centralizacja windykacji** przyczyniająca się do poprawy efektywności i wydajności odzyskiwania długów
- **Usprawnienie i centralizacja działalności back office** (transfer gotówki, obsługa komornicza, obieg walut na rynku lokalnym)
- **Optymalizacja korespondencji papierowej** – redukcja ilości przesyłek drukowanych w komunikacji wewnętrznej i zewnętrznej
- **Optymalizacja zatrudnienia**

SILNA KONCENTRACJA NA PROGRAMIE PODNOSZENIA SATYSFAKCJI KLIENTÓW

4



- Wykorzystując doświadczenia Grupy UniCredit, Pekao rozpoczyna realizację szeroko zakrojonego Programu Satysfakcji Klienta, który ma zapewnić podnoszenie satysfakcji Klientów, a tym samym skuteczną realizację strategii dalszego zrównoważonego rozwoju banku
- Nowe podejście do opieki nad Klientem stanowi kombinację postrzeganej i odczuwanej jakości zarówno z perspektywy zewnętrznej, jak i wewnętrznej

GŁÓWNE ELEMENTY STRATEGII ZARZĄDZANIA KAPITAŁEM LUDZKIM W PEKAO:

- Indywidualne Ścieżki Kariery w Banku Pekao oraz w ramach Grupy UniCredit wspierane przez programy rozwojowe
- Silne wsparcie marki pracodawcy (*employer brand*) wśród najcenniejszych grup potencjalnych pracowników
- Szybkie ścieżki kariery dla najbardziej utalentowanych pracowników
- Cykliczne badania opinii pracowników
- Inwestycje w szkolenia na wszystkich poziomach ze szczególnym naciskiem na siły sprzedażowe

WNIOSKI

- Polska gospodarka ma szansę na dalszy wzrost pomimo problemów występujących na innych rynkach
- Bank Pekao jest gotowy aby wykorzystać w pełni możliwości wynikające z zakończonej integracji, wykorzystując nadal zyskowość i efektywność jakie daje pozycja lidera na rynku polskim
- Dalsze ulepszanie oferty produktowej dzięki wykorzystaniu rozwiązania jakim są specjalistyczne fabryki produktów
- Silna koncentracja na satysfakcji Klientów i Pracowników, które zapewniają dalszy rozwój

**Umacnianie pozycji lidera w wytwarzaniu wartości,
przy EVA na poziomie ~ 4 mld w 2010**